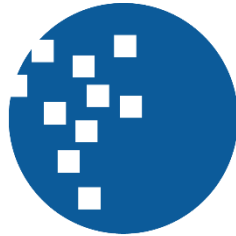


**AKTIVITAS PEMASARAN
HOPTECH OFFICIAL STORE DI SHOPEE**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Cindy Elektra Hardi

00000055294

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2024**

**AKTIVITAS PEMASARAN
HOPTECH OFFICIAL STORE DI SHOPEE**



UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

LAPORAN MBKM

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh

Gelar Sarjana Manajemen (S. M.)

Cindy Elektra Hardi

0000055294

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG
2024**

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini saya,

Nama : Cindy Elektra Hardi

Nomor Induk Mahasiswa : 00000055294

Program studi : Manajemen

Laporan MBKM dengan judul:

“AKTIVITAS PEMASARAN HOPTECH OFFICIAL STORE DI SHOPEE”

merupakan hasil karya saya sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/ penyimpangan, baik dalam pelaksanaan maupun dalam penulisan laporan MBKM, saya bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk laporan MBKM yang telah saya tempuh.

Tangerang, 10 Juni 2024



Handwritten signature of Cindy Elektra Hardi.

(Cindy Elektra Hardi)

HALAMAN PERSETUJUAN

Laporan MBKM dengan judul
“**AKTIVITAS PEMASARAN HOPTECH OFFICIAL STORE DI SHOPEE**”

Oleh
Nama : Cindy Elektra Hardi
NIM : 00000055294
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis

Telah disetujui untuk diajukan pada
Sidang Ujian Laporan MBKM Universitas Multimedia Nusantara

Tangerang, 17 Mei 2024

Pembimbing



Kanon Mommsen Wongkar, S.H., M.H.
NIDN: 0301078204

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O.
NIDN: 0323047801

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan MBKM dengan judul

“AKTIVITAS PEMASARAN HOPTECH OFFICIAL STORE DI SHOPEE”

Oleh

Nama : Cindy Elektra Hardi

NIM : 00000055294

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Bisnis

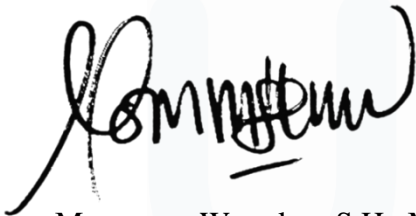
Telah diujikan pada hari Senin, 10 Juni 2024

Pukul 11.00 s/d 12.00 dan dinyatakan

LULUS

Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Pembimbing



Kanon Mommsen Wongkar, S.H., M.H.
NIDN: 0301078204

Penguji



Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par., M.M., CSCP
NIDN: 0312087404

Ketua Program Studi Manajemen



Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O.
NIDN: 0323047801

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Multimedia Nusantara, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Cindy Elektra Hardi
NIM : 00000055294
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis
Jenis Karya : Laporan MBKM

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“AKTIVITAS PEMASARAN HOPTECH OFFICIAL STORE DI SHOPEE”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Multimedia Nusantara berhak menyimpan, mengalih media / format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis / pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 17 Mei 2024

Yang menyatakan,



(Cindy Elektra Hardi)

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya panjatkan pada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmatNya sehingga saya mampu menyelesaikan penyusunan laporan MBKM dengan judul: “AKTIVITAS PEMASARAN HOPTECH OFFICIAL STORE DI SHOPEE” yang dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat pencapaian gelar Strata 1 (S1) Jurusan Manajemen Pada Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.

Saya menyadari bahwa berbagai bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak berperan penting pada masa kerja magang hingga proses penyusunan laporan MBKM ini. Oleh karena itu, saya menyampaikan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberkati dan menyertai penulis selama proses penyelesaian kegiatan magang serta penyusunan laporan magang.
2. Bapak Dr. Ninok Leksono, M.A, selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Dr. Florentina Kurniasari T., s.Sos., M.B.A, selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.
4. Ibu Purnamaningsih, S.E., M.S.M., C.B.O, selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.
5. Bapak Kanon Mommsen Wongkar, S.H., M.H, selaku Dosen Pembimbing Magang yang telah memberikan berbagai arahan, masukan, dan bimbingan dalam menjalankan kegiatan magang serta penyusunan laporan magang.
6. Kak Alfian Gustama S. Kom, selaku *Supervisor* yang telah membimbing, membantu, membagikan ilmu, memberi arahan, dan motivasi selama penulis melakukan kegiatan magang di PT Paus Biru Internasional.
7. Kak Herawati, Kak Alicia, Kak Herarias, Kak Mita, Kak Resa, Kak Adith, Kak Liony, dan segenap karyawan PT Paus Biru Internasional yang namanya tidak dapat disebutkan satu-persatu yang turut menemani, membimbing dan memberikan bantuan selama penulis melakukan kerja magang.

8. Keluarga terutama kedua orang tua penulis yang memberi dorongan dan dukungan penuh dalam pelaksanaan kegiatan magang dan menyelesaikan penyusunan laporan magang.

Saya menyadari bahwa laporan magang yang saya susun masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, saya menghargai adanya kritik dan saran yang dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi bagi saya. Di sisi lain, saya berharap laporan magang yang saya susun dapat bermanfaat bagi berbagai pihak di masa yang akan datang.

Tangerang, 17 Mei 2024



(Cindy Elektra Hardi)



AKTIVITAS PEMASARAN HOPTECH OFFICIAL STORE DI SHOPEE

Cindy Elektra Hardi

ABSTRAK

Hoptech Official Store merupakan salah satu toko yang memasarkan produknya di Shopee, *e-commerce* yang cukup berkembang di Indonesia. Untuk mengoperasikan toko, diperlukan *staff sales and marketing*. *Sales and marketing* memiliki peran untuk menjalankan kegiatan yang terkait dengan kegiatan operasional toko, termasuk kegiatan pemasaran. Oleh karena itu, penulis memilih untuk magang di posisi *sales and marketing staff* di PT Paus Biru Internasional. Dengan memilih peran tersebut, penulis dapat menuangkan dan menerapkan ilmu *marketing* yang telah dipelajari selama kuliah. Selama melakukan praktek magang, penulis mempelajari berbagai hal baru seperti optimisasi iklan Shopee, menggunakan BigSeller untuk mendukung operasional *e-commerce*, meningkatkan penjualan melalui *campaign*, menggunakan formula VLOOKUP pada excel, dan banyak hal lainnya. Penulis menjumpai beberapa kendala dalam melakukan kerja magang namun penulis berhasil menemukan solusi atas kendala tersebut. Penulis merasa bahwa sebagian besar kendala dapat terselesaikan setelah penulis sudah mampu beradaptasi dengan *work flow* dan tugas yang diberikan. Pada praktik kerja magang, penulis menemukan beberapa perbedaan dalam hal yang penulis pelajari selama berkuliah dan hal yang penulis jumpai di lapangan kerja.

Kata kunci: *e-commerce, Shopee, BigSeller, pemasaran, promosi, magang*

HOPTECH OFFICIAL STORE
MARKETING ACTIVITIES ON SHOPEE

Cindy Elektra Hardi

ABSTRACT (English)

Hoptech Official Store is one of the shops that markets its products on Shopee, an e-commerce that is quite developed in Indonesia. To operate a shop, sales and marketing staffs are needed. Sales and marketing have a role in carrying out activities related to store operational activities, including marketing activities. Therefore, the author chose to do an internship in the position of sales and marketing staff at PT Paus Biru Internasional. By choosing this role, the author can express and apply the marketing knowledge she has learned during college. During the internship, the author learned various new things such as optimizing Shopee ads, using BigSeller to support e-commerce operations, increasing sales through campaigns, using the VLOOKUP formula in Excel, and many other things. The author encountered several obstacles in carrying out internship work, but the author succeeded in finding solutions to these obstacles. The author feels that most of the obstacles can be resolved after the author is able to adapt to the work flow and tasks given. In the internship work practice, the author found several differences in what the author learned during college and what the author encountered in the work field.

Keywords: *e-commerce, Shopee, BigSeller, marketing, promotion, internship*

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT (English)</i>	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Maksud dan Tujuan Kerja Magang	9
1.3. Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	11
1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang	11
1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	12
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	13
2.1 Sejarah Singkat Perusahaan	13
2.1.1 Visi Misi	17
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan	18
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	21

3.1	Kedudukan dan Koordinasi	21
3.2	Tugas dan Uraian Kerja Magang	22
3.2.1	Mengisi Laporan Harian	23
3.2.2	Memeriksa Stock Oversell	25
3.2.3	Memeriksa Pesanan Terlambat	26
3.2.4	Mengupload Produk Baru	28
3.2.5	Memeriksa Penilaian Toko (Ulasan Pelanggan)	31
3.2.6	Memeriksa Efektivitas Iklan	32
3.2.7	Membuat Flash Sale Toko	33
3.2.8	Mengedit Banner Toko	34
3.2.9	Menganalisis Produk Kompetitor	35
3.2.10	Mendaftarkan Produk pada <i>Campaign</i> Shopee	35
3.2.11	Mengunduh Data Bulanan	37
3.2.12	Membuat Konten Instagram	38
3.3	Kendala yang Ditemukan	38
3.4	Solusi atas Kendala yang Ditemukan	39
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN		42
4.1	Simpulan	42
4.2	Saran	44
DAFTAR PUSTAKA		47
LAMPIRAN		49

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Tugas Kerja Magang	23
-------------------------------------	----



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 5 E-Commerce dengan Pengunjung Terbanyak di Indonesia periode Januari-Desember 2023	2
Gambar 1.2 Contoh Iklan Pencarian Toko	4
Gambar 1.3 Iklan Halaman Strategis	5
Gambar 1.4 Contoh produk dengan harga diskon	6
Gambar 1.5 Tampilan penilaian produk yang dapat dilakukan pembeli setelah menyelesaikan transaksi	7
Gambar 1.6 Kategori Produk Terlaku di Shopee berdasarkan digimind.id	8
Gambar 1.7 Data komposisi kategori penjualan produk Shopee Hoptech Official Store per Januari 2024.....	9
Gambar 2.1 Logo Hoptech	13
Gambar 2.2 Produk Label Thermal Hoptech	14
Gambar 2.3 Tautan produk wallpaper foam yang dijual di Shopee Hoptech Official Store.....	15
Gambar 2.4 Tautan produk wallpaper list Foam di Shopee Hoptech Official Store	15
Gambar 2.5 Produk alat makan wheatstraw yang dipasarkan Hoptech Official Store	16
Gambar 2.6 Beberapa produk mop yang dipasarkan Hoptech.....	17
Gambar 2.7 Tampilan Toko Hoptech Official Store di Shopee	17
Gambar 2.8 Struktur Organisasi Perusahaan.....	18
Gambar 3.1 Bagan alur kerja dan koordinasi	21
Gambar 3.2 Tampilan halaman performa toko pada Shopee Seller Centre	24
Gambar 3.3 Tampilan halaman Iklan Shopee pada Shopee Seller Centre.....	24
Gambar 3.4 Tampilan File Laporan Harian pada Drive DingTalk	25
Gambar 3.5 Tampilan produk oversell pada BigSeller	26
Gambar 3.6 Tampilan halaman pesanan perlu dikirim pada Shopee Seller Centre	27

Gambar 3.7 File excel pesanan yang perlu dikirim.....	27
Gambar 3.8 Follow up pesanan terlambat pada staff gudang	28
Gambar 3.9 File yang berisi SKU produk yang perlu diupload.....	29
Gambar 3.10 File yang berisi SKU produk yang perlu diupload.....	30
Gambar 3.11 File canva yang digunakan untuk mengedit foto produk	30
Gambar 3.12 Tampilan halaman upload produk baru pada Shopee Seller Centre	31
Gambar 3. 13 Proses sinkronisasi produk pada BigSeller.....	31
Gambar 3. 14 Tampilan halaman Penilaian Toko pada Shopee Seller Centre.....	32
Gambar 3.15 Tampilan rincian iklan produk (Iklan pencarian).....	33
Gambar 3.16 Halaman flash sale toko yang ditampilkan pada pembeli	33
Gambar 3.17 Tampilan halaman flash sale toko pada Shopee Seller Centre.....	34
Gambar 3.18 Banner yang tampil pada halaman toko	35
Gambar 3.19 File excel yang berisi informasi produk	36
Gambar 3.20 Pengisian feedback konfirmasi nett price dan qty stok campaign...	37



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Surat Pengantar MBKM (MBKM 01)	50
Lampiran B Kartu MBKM (MBKM 02).....	51
Lampiran C Daily Task Kewirausahaan (MBKM 03)	52
Lampiran D Lembar Verifikasi Laporan MBKM Kewirausahaan (MBKM 04) ..	75
Lampiran E Surat Penerimaan MBKM (LoA)	76
Lampiran F Lampiran pengecekan hasil Turnitin	77
Lampiran G Hasil karya tugas yang dilakukan selama MBKM	80

